



Сибирский университет  
потребительской  
кооперации  
(СибУПК)

автономная некоммерческая образовательная организация  
высшего образования Центросоюза Российской Федерации  
«Сибирский университет потребительской кооперации»

**УТВЕРЖДАЮ:**

Ректор Сибирского университета

потребительской кооперации (СибУПК)



В.И. Бакайтис

28 октября 2022г.

**Программа вступительных испытаний  
по предмету: «Психология общения»**

**для поступающих на обучение по образовательным программам высшего  
образования – программам бакалавриата,  
программам специалитета**

Новосибирск  
2022

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	3
СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ .....	3
ПРИМЕРНЫЕ ЗАДАНИЯ.....	5
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА.....	8

## ВВЕДЕНИЕ

Программа вступительного испытания по предмету «Психология общения» составлена с учётом требований примерной программы среднего профессионального образования по модулю «Психология общения». Вступительные испытания для абитуриентов проводятся письменно, в форме тестирования.

В процессе тестирования абитуриенты должны знать:

- этапы становления психологии как науки и особенности психологии общения как отрасли психологического знания;
- основные виды общения и их характеристики;
- функции и уровни общения;
- основные компоненты в структуре общения: коммуникативный, перцептивный, интерактивный;
- особенности вербальной и невербальной коммуникации;
- виды коммуникативных барьеров и их влияние на эффективность коммуникации;
- каналы восприятия и передачи информации;
- основные характеристики социальной перцепции и механизмы социальной перцепции (идентификация, эмпатия, рефлексия, стереотипизация, каузальная атрибуция и др.);
- интерактивный аспект общения, типы ситуаций взаимосвязанности людей;
- психологические эффекты и психологические феномены взаимодействия людей;
- психологическую совместимость и ее уровни;
- основные стратегии поведения по отношению к партнерам;
- ролевое взаимодействие и подход к взаимодействию в трансактном анализе (Э. Берн);
- понятие и сущность конфликта, его виды;
- основные характеристики конфликта: структура, динамика, функции и технологии управления конфликтом.

Абитуриенты должны уметь сравнивать, анализировать, делать выводы, аргументировать ответ с использованием примеров из практики межличностного общения.

## СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

### *Тема 1. Введение в психологию общения*

Становление психологии как науки. Психология общения как отрасль психологического знания. Становление психологической теории общения в отечественной психологии. Развитие представлений об общении как специфическом виде деятельности. Субъект - объектная и субъект-субъектная парадигмы в психологии общения. Подход к общению как к творческой

деятельности. Структура, виды и уровни общения. Диалогическая установка в общении как установка на принятие личности партнера.

### ***Тема 2. Коммуникативная сторона общения (вербальный аспект)***

Коммуникативная компетентность: умение слушать и вести беседу. Коммуникация и коммуникативный процесс. Вербальная коммуникация. Невербальная коммуникация. Коммуникативные барьеры. Феномен межличностного влияния и противостояния влиянию. Виды влияния. Виды психологического противостояния влиянию. Каналы восприятия и передачи информации. Речевая коммуникация: организация и развитие. Основные характеристики речевой коммуникации в общении. Коммуникативные барьеры в общении.

### ***Тема 3. Коммуникативная сторона общения (невербальный аспект)***

Проблемы определения «невербального общения». Отличия невербального языка от вербального. Толкование невербальной коммуникации как явления, включающего в свой состав невербальное поведение. Структурная схема невербального поведения: проксемика, кинесика, такесика и их основные характеристики. Основные характеристики невербального, экспрессивного языка: пространственно-временная целостность, вариабельность, подвижность, преобладание в его структуре неинтенциональных движений над интенциональными.

### ***Тема 4. Перцептивная сторона общения***

Понятие о перцептивной стороне общения. Виды социальной перцепции. Основные характеристики социально - перцептивных образов, понятий, представлений, установок, стереотипов: эмоционально-когнитивная нерасчлененность, унифицированность, консерватизм, ригидность. Уровни восприятия другого человека. «Первое впечатление» как уровень понимания. Факторы, влияющие на содержание первого впечатления. Эталоны и стереотипы как результат и основа понимания в общении. Характеристики процесса понимания. Атрибутивные компоненты понимания в общении. Механизмы межличностного познания: эмпатия, идентификация, рефлексия и др.

### ***Тема 5. Интерактивная сторона общения***

Интерактивный аспект общения. Типы ситуаций взаимосвязанности людей. Психологические эффекты взаимодействия людей. Психологическая совместимость. Психологические феномены взаимодействия людей. Стратегии поведения по отношению к партнерам. Стили взаимодействия. Типы взаимодействий. Структура межличностного взаимодействия. Сценарии и механизмы взаимодействия. Виды взаимодействия. Стратегии поведения участников взаимодействия: содействие, противодействие и уклонение от взаимодействия в общении. Ролевое взаимодействие. Подход к взаимодействию в трансактном анализе (Э. Берн).

## **Тема 6. Причины, типы, виды конфликтов**

Понятие конфликта. Анализ семантического поля понятия «конфликт». Сущность конфликта. Конфликт как важнейшая сторона взаимодействия людей в обществе, своего рода клеточка социального бытия. Характеристика конфликта как социального феномена. Мотивы конфликта как внутренние побудительные силы, подталкивающие субъектов социального взаимодействия к конфликту. Функции конфликта. Основные характеристики: структура, динамика, функции и управление конфликтом. Мотивационные, когнитивные, ролевые конфликты. Межличностные конфликты. Стратегия поведения в конфликтной ситуации. Технологии разрешения конфликтов.

### **ПРИМЕРНЫЕ ЗАДАНИЯ**

**Задание 1.** Многостороннее общение, нередко имеющее характер борьбы за овладение коммуникативной инициативой

- а) Монолог
- б) Социальная перцепция
- в) Диада
- г) Полилог
- д) Речевая ситуация

**Задание 2.** Психологические или лингвистические препятствия, возникающие на пути передачи адекватной информации собеседнику

- а) Коммуникативные барьеры
- б) Перцептивные барьеры
- в) Механизмы психологической защиты
- г) Вербальные барьеры
- д) Невербальная аттракция

**Задание 3.** Данный вид общения характеризуется тем, что один из партнеров стремится подчинить себе другого, хочет контролировать его поведение и мысли, принуждает к определенным действиям. Особенность заключается в том, что конечная цель общения — принуждение партнера к чему-либо — не скрывается.

- а) Либеральное общение
- б) Попустительское общение
- в) Манипулятивное общение
- г) Деструктивное общение
- д) Императивное общение

**Задание 4.** Структура общения представляет собой единство трех его сторон:

- а) Перцептивной, конативной и коммуникативной
- б) Интерактивной, эмоциональной и перцептивной
- в) Деятельностной, информативной и перцептивной
- г) Номинативной, вербальной и невербальной

д) Коммуникативной, перцептивной и интерактивной

**Задание 5.** Эффект «ореола» в общении

- а) Распространение положительного впечатления о человеке на восприятие его поступков и качеств
- б) Мнение о профессиональных качествах человека
- в) Распространение общего первого оценочного впечатления о человеке на восприятие его поступков и качеств
- г) Распространение отрицательного оценочного впечатления о человеке на восприятие его поступков и качеств
- д) Закономерность психических процессов

**Задание 6.** Конфликтная ситуация - это

- а) Конкретное действие со стороны одного или нескольких настоящих или будущих участников конфликта;
- б) Ситуация, объективно содержащая явные предпосылки для конфликта, провоцирующая враждебные действия, конфликт;
- в) Накопившиеся противоречия, содержащие непонятную причину конфликта;
- г) Столкновение равных по силе, но противоположных по направлению интересов, мотивов поведение;
- д) Столкновение взаимодействующих сторон.

**Задание 7.** Подберите синоним «социальному восприятию»

- а) Социальный эффект
- б) Социальная перцепция
- в) Ощущение общения
- г) Взаимодействие партнеров
- д) Перцепция общения

**Задание 8.** «Галантные французы», «чопорные англичане», «пунктуальные немцы» - это пример.....

- а) Эффекта аттракции
- б) Эффекта средней ошибки
- в) Внутригруппового фаворитизма
- г) Политического стереотипа
- д) Этнического стереотипа

**Задание 9.** Субъект коммуникативного процесса, который является получателем информации

- а) Коммуникатор
- б) Реципиент
- в) Манипулятор
- г) Руководитель
- д) Акцентуатор

**Задание 10.** Общение, при котором оба партнера по взаимодействию содействуют друг другу, активно способствуя достижению индивидуальных и общих целей совместной деятельности

- а) сотрудничество
- б) компромиссное взаимодействие
- в) уклонение от взаимодействия
- г) однонаправленное содействие
- д) контрастное взаимодействие

**Задание 11.** Вид совместимости, возникающий на основе взаимопонимания и согласованности общей позиции, характеризуется отсутствием неблагоприятных последствий коммуникативного взаимодействия в виде напряжения, досады, психологического дискомфорта

- а) Личностная совместимость
- б) Психофизиологическая совместимость
- в) Социальная совместимость
- г) Коммуникативная совместимость
- д) Характерологическая совместимость

**Задание 12.** Высказывание без ориентации на собеседника

- а) Диалог
- б) Poleмика
- в) Каноническая речевая ситуация
- г) Полилог
- д) Монолог

**Задание 13.** Реакция получателя на полученное сообщение

- а) Каноничность
- б) Конгруэнтность
- в) Обратная связь
- г) Речевая ситуация
- д) Когнитивный диссонанс

**Задание 14.** Сущность когнитивного общения

- а) Обмен знаниями
- б) Обмен побуждениями, целями, интересами, мотивами, потребностями
- в) Обмен действиями, операциями, умениями, навыками
- г) Использование специальных средств и орудий для организации общения и обмена информацией
- д) Обмен физиологическими и психическими состояниями

**Задание 15.** Самый примитивный уровень общения

- а) Фатический
- б) Манипулятивный
- в) Личностный

- г) Информационный
- д) Эмотивный

**Задание 16.** Продолжите фразу: «Конфликт имеет ...»

- а) только отрицательные стороны
- б) только положительные последствия
- в) как положительные, так и отрицательные стороны
- г) негативные последствия
- д) одну позитивную окраску

**Задание 17.** Система устных и письменных знаков, единицы которой и отношения между ними образуют иерархически упорядоченную структуру

- а) Речь
- б) Проксемика
- в) Невербалика
- г) Коммуникация
- д) Язык

**Задание 18.** Сущность коммуникативной стороны общения

- а) Обмен действиями
- б) Социальная перцепция
- в) Обмен эмоциями
- г) Обмен информацией
- д) Взаимодействие участников общения

**Задание 19.** «Психология» дословно с греческого языка означает

- а) Наука о сознании
- б) Наука о рефлексах
- в) Наука о душе
- г) Наука о психике
- д) Наука об общении

**Задание 20.** Взаимодействие между людьми с помощью неречевых средств

- а) Невербальная коммуникация
- б) Вербальная коммуникация
- в) Конгруэнтность общения
- г) Рефлексивная коммуникация
- д) Референтная коммуникация

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. *Леонов, Н. И.* Психология общения: учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — URL : <https://urait.ru/bcode/474640>

2. *Корягина, Н. А.* Психология общения : учебник и практикум для вузов / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 440 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03322-9. — URL : <https://urait.ru/bcode/469164>

3. *Бороздина, Г. В.* Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова ; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 463 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00753-4. — URL : <https://urait.ru/bcode/469702>

4. *Садовская, В. С.* Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. С. Садовская, В. А. Ремизов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 169 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07046-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/471154>

5. *Глозман, Ж. М.* Психология. Общение и здоровье личности : учебное пособие для вузов / Ж. М. Глозман. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08584-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/472262>

6. *Чернышова, Л. И.* Психология общения: этика, культура и этикет делового общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Чернышова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 161 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10547-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/475816>

7. *Лавриненко, В. Н.* Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова ; под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 350 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9324-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/469816>

8. *Садовская, В. С.* Основы коммуникативной культуры. Психология общения : учебник и практикум для вузов / В. С. Садовская, В. А. Ремизов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 169 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06390-5. — URL : <https://urait.ru/bcode/470902>

9. *Коноваленко, М. Ю.* Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Ю. Коноваленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 476 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11060-9. — URL : <https://urait.ru/bcode/469732>

10. *Рамендик, Д. М.* Психология делового общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 207 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06312-7. — URL : <https://urait.ru/bcode/470462>

11. *Леонов, Н. И.* Психология делового общения : учебное пособие для вузов / Н. И. Леонов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09235-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/474357>

12. *Бороздина, Г. В.* Психология и этика делового общения : учебник и практикум для вузов / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова ; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 463 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01527-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/468392>

13. *Столяренко, Л. Д.* Социальная психология : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. Д. Столяренко, В. Е. Столяренко. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 219 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02433-3. — URL : <https://urait.ru/bcode/469656>

14. *Болотова, А. К.* Социальные коммуникации. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. К. Болотова, Ю. М. Жуков, Л. А. Петровская. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 272 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09111-3. — URL : <https://urait.ru/bcode/471015>

15. *Душкина, М. Р.* Психология влияния в деловом общении и социальных коммуникациях : учебник для вузов / М. Р. Душкина. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 228 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12475-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/476663>

16. *Крысько, В. Г.* Психология в схемах и комментариях : учебное пособие для вузов / В. Г. Крысько. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 394 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08833-5. — URL : <https://urait.ru/bcode/474908>

17. *Алтунина, И. Р.* Социальная психология : учебник для вузов / И. Р. Алтунина ; под редакцией Р. С. Немова. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 409 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08736-9. — URL : <https://urait.ru/bcode/468603>

18. *Каменская, В. Г.* Психология конфликта. Психологическая защита и мотивации в структуре конфликта : учебное пособие для вузов / В. Г. Каменская. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 150 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05670-9. — URL : <https://urait.ru/bcode/473679>

19. *Чернова, Г. Р.* Социальная психология : учебник для вузов / Г. Р. Чернова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 187 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08299-9. — URL : <https://urait.ru/bcode/474661>

20. *Сарычев, С. В.* Социальная психология. Практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / С. В. Сарычев, О. В. Чернышова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 74 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08958-5. — URL : <https://urait.ru/bcode/472463>

21. *Панфилова, А. П.* Культура речи и деловое общение в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для вузов / А. П. Панфилова, А. В. Долматов ; под общей редакцией А. П. Панфиловой. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 231 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04378-5. — URL : <https://urait.ru/bcode/469187>

22. Коноваленко, М. Ю. Психология делового общения : учебное пособие для вузов / М. Ю. Коноваленко. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 158 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04999-2. — URL : <https://urait.ru/bcode/471326>

23. Собольников, В. В. Этика и психология делового общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. В. Собольников, Н. А. Костенко ; под редакцией В. В. Собольникова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 202 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06957-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/474165>

24. Скибицкая, И. Ю. Деловое общение : учебник и практикум для вузов / И. Ю. Скибицкая, Э. Г. Скибицкий. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 247 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06495-7. — URL : <https://urait.ru/bcode/474135>

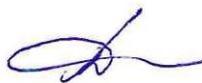
25. Матис, В. И. Педагогика межнационального общения : учебник для вузов / В. И. Матис. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 343 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13121-5. — URL : <https://urait.ru/bcode/476776>

### Электронные ресурсы

1. Электронно-библиотечная система Znanium.com: [www.znanium.com](http://www.znanium.com)
2. Электронная библиотека Юрайт: <https://biblio-online.ru>
3. Научная электронная библиотека: <http://elibrary.ru>

(протокол заседания кафедры № 2 от 26.10.2022 г.)

Заведующий кафедрой педагогики,  
психологии и социологии



Д.Ю. Ануфриева

СОГЛАСОВАНО:  
Проректор по учебной работе



Л.В. Ватлина

Ответственный секретарь приемной  
комиссии



А.В. Костина